Arkano

Ubicación: Montevideo, Uruguay | Número de empleados: 111 | Sector: Tecnología

LinkedIn Sales Navigator ayuda a Arkanosoft a posicionarse y conseguir una mayor penetración en sus nuevos mercados

Desafío

- Posicionarse y llegar a más clientes de una forma atractiva y dinámica en sus nuevos mercados: Perú, Argentina y Paraguay.

Solución

- Con Sales Navigator, Arkano pudo identificar en LinkedIn contactos entre su público objetivo en estos países con precisión. Además, pudieron llegar a ellos de una forma más sencilla y asertiva a través de campañas de marketing e invitaciones a eventos.
- Con la funcionalidad Smart Links, se logró estandarizar propuestas e identificar los puntos fuertes y débiles gracias a los análisis.

Resultados

30%
de aumento de participación en eventos locales en los nuevos mercados

1000
contactos nuevos calificados

13
propuestas comerciales asociadas a campañas



«Sales Navigator cambió nuestra manera de trabajar. Tenemos acceso a la mejor base de contactos existentes en la región. Nos permite realizar campañas rápidas y con buena tasa de respuestas.»

Jacinto Bolajuzon | Director de marketing digital